

RAPPORTO **FABI**

Nella turbolenza torna al centro il ruolo del bancario

Fiducia, autonomia e relazione tornano ad essere elementi imprescindibili: nella turbolenza dei mercati, il valore della consulenza finanziaria si misura oltre i risultati ottenuti

a cura della **Federazione autonoma bancari italiani**

In una fase segnata da volatilità e incertezza sui mercati, torna centrale la domanda: quale deve essere oggi il ruolo del consulente finanziario?

La risposta non può limitarsi agli strumenti o alle strategie di investimento. Perché nei momenti di turbolenza, più che la performance, contano la fiducia, la stabilità e la qualità della relazione tra banca e cliente. E questa relazione passa, inevitabilmente, dal lavoro quotidiano di migliaia di bancari.

Il ruolo dei bancari.

È da qui che bisogna partire. Negli ultimi anni, il modello bancario ha progressivamente spinto verso una forte focalizzazione sui prodotti e sui risultati commerciali.

“La tutela del risparmio deve tornare al centro dell’attività bancaria, senza essere subordinata a logiche esclusivamente commerciali”, ha ricordato più volte sul tema il segretario generale della Fabi, [Lando Maria Silconi](#).



FIDUCIA
NELLE
TURBOLENZE LA
RELAZIONE TRA
CONSULENTE E
CLIENTE DIVENTA
IL PILASTRO
DELLA STABILITÀ

Più relazione, meno vendita.

In questo contesto, il consulente finanziario non può essere ridotto a un semplice canale di distribuzione. Al contrario, diventa un presidio di fiducia, capace di accompagnare il cliente nelle scelte e, soprattutto, di evitare reazioni emotive che nei momenti di volatilità possono tradursi in decisioni sbagliate.

Uno dei nodi centrali riguarda le condizioni in cui questa consulenza viene svolta. Negli ultimi anni, [la Fabi](#) ha più volte richiamato l’attenzione sul tema delle pressioni commerciali, evidenziando come sistemi

incentivanti e obiettivi di budget sempre più stringenti rischino di comprimere l’autonomia professionale dei lavoratori bancari.

Meno pressioni, più educazione finanziaria.

Non può esserci consulenza di qualità se il consulente è sottoposto a pressioni eccessive. In una fase di turbolenza dei mercati, questo tema diventa ancora più rilevante. Perché è proprio nei momenti difficili che emerge la necessità di scelte equilibrate, orientate al medio-lungo



Non può esserci consulenza finanziaria di qualità per il cliente se il professionista è sottoposto a pressioni commerciali eccessive

**Lando Maria
Sileoni**
 segretario
 generale della
Fabi


periodo e realmente coerenti con il profilo del cliente.

Il sistema bancario italiano si presenta oggi con fondamentali solidi, anche grazie ai risultati economici degli ultimi esercizi. Gli utili record registrati dal settore hanno confermato la capacità delle banche di affrontare un contesto complesso. Allo stesso tempo, però, prosegue una trasformazione profonda che passa dalla riduzione degli sportelli sul territorio, dal calo degli organici e dalla digitalizzazione.

Da tutto questo emerge con forza il tema dell'educazione finanziaria. Clienti più consapevoli sono clienti in grado di fare scelte più adeguate al proprio profilo e alle proprie aspettative e di affrontare le oscillazioni dei mercati senza adottare comportamenti non coerenti con i propri obiettivi di investimento. Rafforzare la cultura finanziaria del Paese significa rendere più stabile l'intero sistema.

La digitalizzazione e l'intelligenza artificiale stanno ridefinendo il perimetro della consulenza, tuttavia, proprio nelle fasi di turbolenza, emerge quanto sia sbagliato ritenere che la tecnologia possa sostituire la relazione. Al contrario, ne aumenta il valore. Perché se è vero che gli strumenti digitali consentono di accedere a informazioni e servizi in tempo reale, è altrettanto vero che la capacità di interpretare il contesto, comprendere le esigenze del cliente e gestire l'emotività resta una

competenza tipicamente umana. Dunque, la domanda iniziale, cosa deve fare il consulente finanziario in questo periodo di turbolenza, può essere riformulata. Non si tratta solo di individuare le migliori soluzioni di investimento, ma di garantire fiducia e stabilità in un contesto incerto. E questa fiducia si costruisce nel tempo, attraverso professionalità, trasparenza e corrette condizioni di lavoro.

“Senza valorizzazione delle persone, senza equilibrio tra obiettivi commerciali e tutela del risparmio, il sistema rischia di indebolire proprio ciò che dovrebbe proteggere. Nei momenti di turbolenza, i mercati oscillano. La fiducia, invece, deve restare stabile. Ed è proprio su questo terreno che si gioca oggi la sfida della consulenza finanziaria: non solo nelle scelte di portafoglio, ma nella capacità del sistema ban-

28
**I MILIARDI
DI UTILI
REGISTRATI NEL
2025 DAI PRIMI
SEI GRUPPI
BANCARI IN
ITALIA**

cario di restare un punto di riferimento solido per famiglie e imprese”, ha sottolineato concludendo il segretario generale della Fabi, **Lando Maria Sileoni**.

In uno scenario complesso e in continua evoluzione, il vero discrimine non è solo la capacità di generare rendimento, ma quella di costruire relazioni solide e durature. Il consulente diventa così un punto di equilibrio tra mercati e persone, chiamato a operare con competenza, indipendenza e responsabilità. Senza condizioni di lavoro adeguate e senza un reale investimento sul capitale umano, il rischio è quello di compromettere la qualità della consulenza. Per questo, il futuro passa da un modello che coniuga innovazione e centralità della persona, con la fiducia come pilastro su cui fondare la stabilità del sistema. ●